

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 · AÑO 1 · Nº 4
SABADO 3 DE ABRIL DE 1999

Alejandro Elias

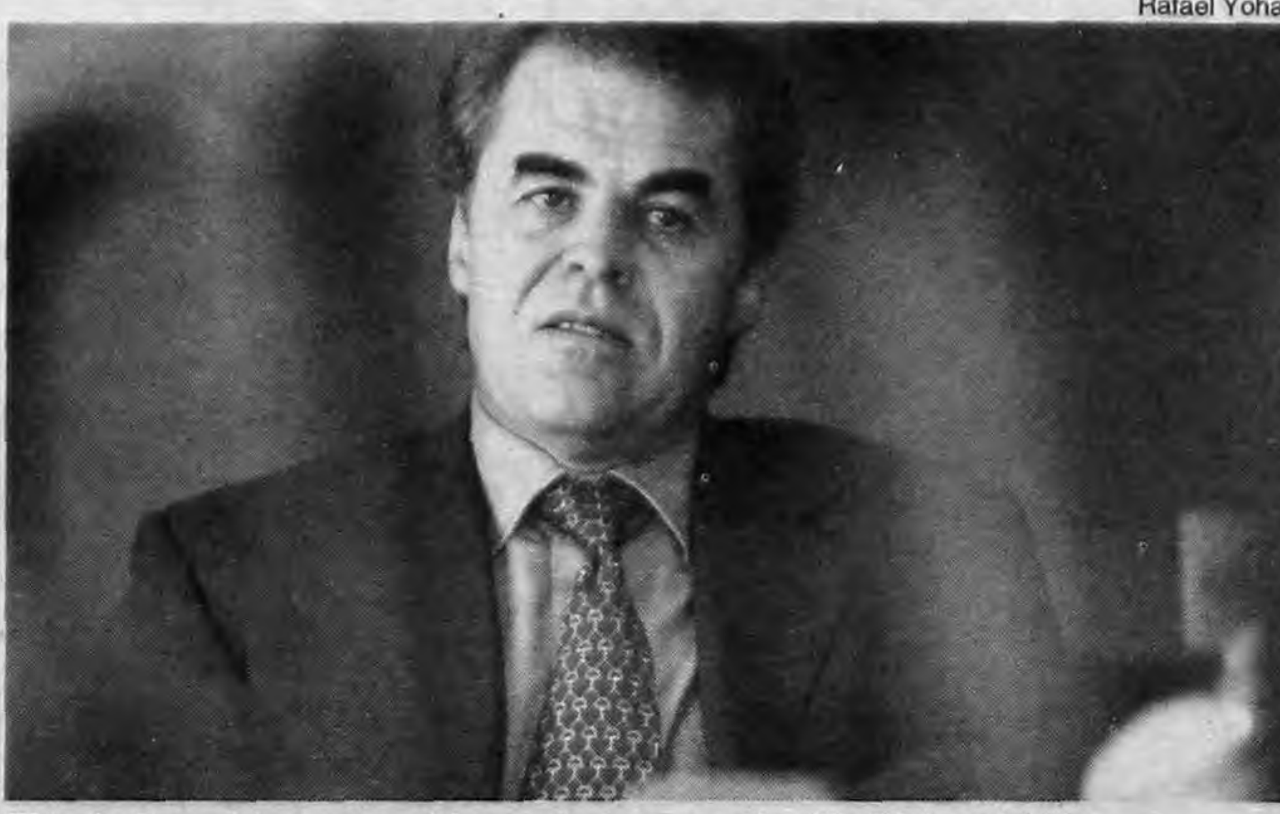
MENOS INTELIGENTES

Los edificios para oficinas ultramodernos mantienen su elevada cotización y siguen siendo los más demandados. Pero por la retracción de inversiones hay pocos emprendimientos nuevos. Este año habrá una demanda insatisfecha.

"La actual ley de alquileres espanta al inversor externo"

m² Por A. G.

Rafael Yohai



■ Luis Donaldson, presidente de la agencia CB Richard Ellis.

"De afuera viene mucho turismo laboral, hay mucha curiosidad, pero nada de inversión real", graficó ante **m2** el presidente de CB Richard Ellis de la Argentina, Luis Donaldson, cuya agencia inmobiliaria lidera el mercado local de edificios de oficinas con una participación de entre el 35 y el 40 por ciento en las operaciones de venta y alquiler. Donaldson dice que uno de los principales inconvenientes para la participación de capitales foráneos en el negocio es la actual Ley de Alquileres, promulgada el 4 de mayo de 1997, "que equipara el alquiler comercial de una empresa monstruo de 14 o 20 mil metros cuadrados con un local de 5 metros cuadrados, y le permite al inquilino tomar la decisión de irse a partir de los seis meses, con sólo dos de preaviso".

Se pregunta, entonces, "quién va a hacer una inversión de miles de millones de dólares para que alguien ocupe el inmueble y después le diga que no le interesa más". El negocio inmobiliario tiene ahora, según Donaldson, más riesgo. Por un lado, la reforma tributaria que aumentó en dos puntos la alícuota del impuesto a las Ganancias, reinstaló el impuesto a los Activos y estableció un régimen de anticipos del 15 por ciento sobre los intereses, que se eleva al 42 en el caso de que la fuente de financiación no esté encuadrada dentro de la Convención de Basilea. Por otro lado, la Ley de Alquileres y el aumento del riesgo país, que asusta a los gerentes financieros de los fondos de inversión.

Esta situación, explica el empresario, es la causa de que se haya "aumentado el retorno esperado en las propiedades, que en agosto era del 12,5 por ciento anual y hoy es del 14,5". El cuadro actual ofrece una imagen de poca oferta y una demanda sostenida. "El ritmo de los teléfonos, que es la música que hace que este negocio funcione, ha mermado, pero estamos trabajando con mucha demanda que viene del año pasado". Es que el cierre del producto no se hace en 30 o 60 días, sino que es el resultado de una gestión que quizás arrancó 10 o 12 meses antes.

En materia de edificios nuevos, Donaldson señaló que "se construye donde está la plata". Esto es así porque los constructores locales dependen de su propia capacidad financiera para hacer frente a los proyectos. La plata está en Catalinas y Puerto Madero. Multiplicar las posibilidades demandaría mucha más inversión. Aún así, no todo está tan mal, porque "en un mercado donde hay tan poca oferta, por lo menos no hay demasiados espacios vacíos". Hoy, esos espacios disponibles para oficinas no superan el 5 por ciento del total. Grave sería, dice Donaldson, que ese porcentaje se triplicara.

■ **Merma:** ***"El ritmo de los teléfonos, la música que hace que este negocio funcione, ha mermado. Trabajamos con demanda que viene del año pasado".***

Richard Ellis, una compañía londinense con 225 años de experiencia en el negocio de bienes raíces, desembarcó en la Argentina, con su asociada CB de Los Angeles, en 1991. Desde entonces, como consultora, tasadora y agencia inmobiliaria, le ha tocado anudar muy buenos negocios. Previamente, hizo una necesaria investigación de mercado para sopesar el stock de oficinas disponibles en Buenos Aires. Esta multinacional es, como se dice vulgarmente, un peso pesado en esta clase de actividad. Y es la que tiene el único edificio nuevo que se podrá comercializar este año, el Alem Plaza, en la intersección de Alem y Córdoba, al que se puede agregar un remanente del Laminar, lindero al anterior.

Donaldson explicó que el bache que se ha generado en la erección de nuevos edificios es un efecto de arrastre de las sucesivas crisis financieras internacionales, como las que golpearon a México, al sudeste asiático y a Rusia. Tal situación se debe a los plazos normales para la ejecución de los proyectos, que superan a veces los dos años. "Cuando ocurren esos problemas en la economía, lo primero que se hace es parar el lanzamiento de nuevos edificios", recalcó. Las operaciones de alquiler, por otra parte, también están apareciendo en cámara lenta. Lo ideal sería una fuerte inyección de capitales externos para que la actividad levante cabeza. Pero en las condiciones actuales eso no parece ser posible. "No creemos –dice Donaldson– que estén dadas las reglas de juego para que los grandes fondos de inversión internacionales ingresen a este mercado." El riesgo país es un factor importante, por más que haya una débil diferenciación entre la Argentina y Brasil en esa materia. Sí han llegado los grandes grupos, como Hynes o Sam Zell, pero el volumen de transacciones sigue siendo muy poco para la gran demanda de oficinas que existe.

m² Por Aldo Garzón

Las operaciones de compraventa y alquiler de edificios para oficinas, particularmente en la zona de Catalinas, Puerto Madero y el microcentro, no han sido demasiado sacudidas por las recientes crisis financieras internacionales, al menos en lo que se refiere a precios. Sin embargo, el volumen del mercado se ha achicado o no progresa de manera considerable. Hay una demanda sostenida que tiene, como techo, una reducida oferta de alrededor de 200 mil metros cuadrados entre edificios nuevos y usados, el 75 por ciento de los cuales se destina a alquiler.

Los precios en Catalinas pueden ser algo espectaculares. En algunos edificios, uno puede estar sentado sobre un metro cuadrado que puede valer, fácilmente, 4000 dólares, contra los 800 o 1000 que cuesta en promedio y en buenas zonas de la Capital en construcciones dirigidas al segmento viviendas. Este es un negocio demasiado grande, al que sólo le falta la intervención de capitales externos, pero el riesgo país, por más que esté algo diferenciado del que pesa sobre el vecino Brasil, aleja la posibilidad, por el momento, de que los fondos de inversión internacionales se animen a apostar por ese sector localmente.

En primer lugar, hay que distinguir las categorías en que se dividen los edificios que son objeto de las transacciones corrientes. Se califican como A, B y C. El primer tipo puede ser considerado como eso que la gente normalmente denomina "edificio inteligente". Son construcciones nuevas, con aire acondicionado, cocheras, ascensores de última generación, excelentes niveles de seguridad y variables técnicas como el falso piso elevado para disponer el cableado debajo de él y permitir hacer nuevas particiones de espacio sin tener que hacer obra gruesa.

Por falta de oferta, los precios de venta y alquiler no han caído como los de unidades de vivienda. Sigue siendo elevado el interés por oficinas ultramodernas en Catalinas y Puerto Madero, pero escasean los nuevos emprendimientos.

POCAS CONST

Escas

Buenos ejemplos de A son el Alem Plaza, en la esquina de las avenidas Leandro N. Alem y Córdoba, el Catalinas Plaza, el Laminar, el edificio Fortabat, el República, el Intercontinental Plaza y otros anteriores como el de IBM o el de American Express.

En la categoría B+ se incluyen aquellos edificios que, construidos en la década de los 70 o a principios de los años 80, tienen una muy noble concepción, buena ubicación y apro-

MENOR EDIFICACION Y CAIDA DE PRECIOS EN BARRACAS

"Bajan más las viviendas grandes"

m² Por Claudio Zlotnik

El auge de la construcción en Barracas ya se ha detenido. Se está construyendo poco –sobre todo, viviendas en dúplex– debido a que el código urbano prohíbe levantar edificios altos.

La zona más buscada en el barrio se ubica en la superficie limitada por la avenida Martín García hasta Suárez y desde Montes de Oca hasta Patricios. "La gran mayoría de la gente prefiere los departamentos de dos y tres ambientes", comentó a **m2** Jaime Joli, de la inmobiliaria Joli Abbatángelo, que ya tiene treinta años de presencia en Barracas.

Los responsables de las inmobiliarias de la zona coinciden en señalar que los precios cayeron entre 10 y 15 por ciento de un año a esta parte. "Las que más bajaron son las viviendas grandes", afirmó Joli. Incluso, los operadores admiten que, con la crisis, se intensificó el regateo entre la parte compradora y vendedora. "Por lo general, con el tira y afloja, los compradores consiguen precios hasta un 10 por ciento más barato que el valor original", apuntó por su parte Pablo Merlo, de la inmobiliaria Fradel.

Como en el resto de la ciudad, en Barracas también hay menos ventas. "Los que hablan de una caída del 15 por ciento se quedan cortos; las operaciones cayeron un 40 por ciento", confesó Joli. Y para reafirmar sus dichos relató un ejemplo propio. "En marzo del '98 concreté 15 operaciones y este mes apenas llegué a 8".

En un ranking de precios entre los distintos barrios de la Capital, Barracas figura en un tercer escalón, junto a Floresta. Por encima tiene a Palermo Chico y a Recoleta, que son de los más caros, y, un poco más cerca, a Villa Devoto, Caballito y Almagro. "Los habitantes de Barracas son muy fieles, es gente muy apegada al barrio, difícilmente se muden a otro. Lo distintivo de los últimos años fue que mucha gente del sur cruzó el Puente Pueyrredón y se instaló en el barrio, en busca de mayor seguridad", relató Merlo.

En medio de la crisis y la menor demanda, los valores de los alquileres también cedieron entre 10 y 20 por ciento. Un monoambiente puede conseguirse por 180 pesos mensuales. Y un dos ambientes, por no más de 330.

Cotizaciones por barrio

Valores en Barracas

COMPRA	
1 ambiente	$ 20 a 28.000
2 ambientes	$ 28 a 45.000
3 ambientes	$ 45 a 80.000
m2	$ 750 a 1.000

Alquiler	
1 ambiente	$ 180 a 250
2 ambientes	$ 300 a 330
3 ambientes	$ 350 a 450

Fuente: Inmobiliarias Fradel y Joli Abbatángelo.

"La actual ley de alquileres espanta al inversor externo"

m² Por A. G.

"De afuera viene mucho turismo laboral, hay mucha curiosidad, pero nada de inversión real", graficó ante **m2** el presidente de CB Richard Ellis de la Argentina, Luis Donaldson, cuya agencia inmobiliaria lidera el mercado local de edificios de oficinas con una participación de entre el 35 y el 40 por ciento en las operaciones de venta y alquiler. Donaldson dice que uno de los principales inconvenientes para la participación de capitales foráneos en el negocio es la actual Ley de Alquileres, promulgada el 4 de mayo de 1997, "que equipara el alquiler comercial de una empresa monstruo de 14 o 20 mil metros cuadrados con un local de 5 metros cuadrados, y le permite al inquilino tomar la decisión de irse a partir de los seis meses, con sólo dos de preaviso".

Se pregunta, entonces, "quién va a hacer una inversión de miles de millones de dólares para que alguien ocupe el inmueble y después le diga que no le interesa más". El negocio inmobiliario tiene ahora, según Donaldson, más riesgo. Por un lado, la reforma tributaria que aumentó en dos puntos la alícuota del impuesto a las Ganancias, reinstaló el impuesto a los Activos y estableció un régimen de anticipos del 15 por ciento sobre los intereses, que se eleva al 42 en el caso de que la fuente de financiación no esté encuadrada dentro de la Convención de Basilea. Por otro lado, la Ley de Alquileres y el aumento del riesgo país, que asusta a los gerentes financieros de los fondos de inversión.

Esta situación, explica el empresario, es la causa de que se haya "aumentado el retorno esperado en las propiedades, que en agosto era del 12,5 por ciento anual y hoy es del 14,5". El cuadro actual ofrece una imagen de poca oferta y una demanda sostenida. "El ritmo de los teléfonos, que es la música que hace que este negocio funcione, ha mermado, pero estamos trabajando con mucha demanda que viene del año pasado". Es que el cierre del producto no se hace en 30 o 60 días, sino que es el resultado de una gestión que quizás arrancó 10 o 12 meses antes.

En materia de edificios nuevos,


Rafael Yohai

■ Luis Donaldson, presidente de la agencia CB Richard Ellis.

Donaldson señaló que "se construye donde está la plata". Esto es así porque los constructores locales dependen de su propia capacidad financiera para hacer frente a los proyectos. La plata está en Catalinas y Puerto Madero. Multiplicar las posibilidades demandaría mucha más inversión. Aún así, no todo está tan mal, porque "en un mercado donde hay tan poca oferta, por lo menos no hay demasiados espacios vacíos". Hoy, esos espacios disponibles para

■ **Merma:** ***"El ritmo de los teléfonos, la música que hace que este negocio funcione, ha mermado. Trabajamos con demanda que viene del año pasado".***

oficinas no superan el 5 por ciento del total. Grave sería, dice Donaldson, que ese porcentaje se triplicara.

Richard Ellis, una compañía londinense con 225 años de experiencia en el negocio de bienes raíces, desembarcó en la Argentina, con su asociada CB de Los Angeles, en 1991. Desde entonces, como consultora, tasadora y agencia inmobiliaria, le ha tocado anudar muy buenos negocios. Previamente, hizo una necesaria investigación de mercado para sopesar el stock de oficinas disponibles en Buenos Aires. Esta multinacional es, como se dice vulgarmente, un peso pesado en esta clase de actividad. Y es la que tiene el único edificio nuevo que se podrá comercializar este año, el Alem Plaza, en la intersección de Alem y Córdoba, al que se puede agregar un remanente del Laminar, lindero al anterior.

Donaldson explicó que el bache que se ha generado en la erección de nuevos edificios es un efecto de arrastre de las sucesivas crisis financieras internacionales, como las que golpearon a México, al sudeste asiático y a Rusia. Tal situación se debe a los plazos normales para la ejecución de los proyectos, que superan a veces los dos años. "Cuando ocurren esos problemas en la economía, lo primero que se hace es parar el lanzamiento de nuevos edificios", recalcó. Las operaciones de alquiler, por otra parte, también están apareciendo en cámara lenta. Lo ideal sería una fuerte inyección de capitales externos para que la actividad levante cabeza. Pero en las condiciones actuales eso no parece ser posible. "No creemos –dice Donaldson– que estén dadas las reglas de juego para que los grandes fondos de inversión internacionales ingresen a este mercado." El riesgo país es un factor importante, por más que haya una débil diferenciación entre la Argentina y Brasil en esa materia. Sí han llegado los grandes grupos, como Hynes o Sam Zell, pero el volumen de transacciones sigue siendo muy poco para la gran demanda de oficinas que existe.

POCAS CONSTRUCCIONES NUEVAS Y DEMANDA SOSTENIDA

Escasez de oficinas

Por falta de oferta, los precios de venta y alquiler no han caído como los de unidades de vivienda. Sigue siendo elevado el interés por oficinas ultramodernas en Catalinas y Puerto Madero, pero escasean los nuevos emprendimientos.

m² Por Aldo Garzón

Las operaciones de compraventa y alquiler de edificios para oficinas, particularmente en la zona de Catalinas, Puerto Madero y el microcentro, no han sido demasiado sacudidas por las recientes crisis financieras internacionales, al menos en lo que se refiere a precios. Sin embargo, el volumen del mercado se ha achicado o no progresa de manera considerable. Hay una demanda sostenida que tiene, como techo, una reducida oferta de alrededor de 200 mil metros cuadrados entre edificios nuevos y usados, el 75 por ciento de los cuales se destina a alquiler.

Los precios en Catalinas pueden ser algo espectaculares. En algunos edificios, uno puede estar sentado sobre un metro cuadrado que puede valer, fácilmente, 4000 dólares, contra los 800 o 1000 que cuesta en promedio y en buenas zonas de la Capital en construcciones dirigidas al segmento viviendas. Este es un negocio demasiado grande, al que sólo le falta la intervención de capitales externos, pero el riesgo país, por más que esté algo diferenciado del que pesa sobre el vecino Brasil, aleja la posibilidad, por el momento, de que los fondos de inversión internacionales se animen a apostar por ese sector localmente.

En primer lugar, hay que distinguir las categorías en que se dividen los edificios que son objeto de las transacciones corrientes. Se califican como A, B y C. El primer tipo puede ser considerado como eso que la gente normalmente denomina "edificio inteligente". Son construcciones nuevas, con aire acondicionado, cocheras, ascensores de última generación, excelentes niveles de seguridad y variables técnicas como el falso piso elevado para disponer el cableado debajo de él y permitir hacer nuevas particiones de espacio sin tener que hacer obra gruesa.

Buenos ejemplos de A son el Alem Plaza, en la esquina de las avenidas Leandro N. Alem y Córdoba, el Catalinas Plaza, el Laminar, el edificio Fortabat, el República, el Intercontinental Plaza y otros anteriores como el de IBM o el de American Express.

En la categoría B+ se incluyen aquellos edificios que, construidos en la década de los 70 o a principios de los años 80, tienen una muy noble concepción, buena ubicación y apropiados niveles de contraprestación, pero presentan un grado de amortización u obsolescencia que los pone en un escalón más bajo. El tipo C es aquel que no posee cochera o aire acondicionado central, además de estar ubicado en áreas consideradas de escaso interés para la demanda.

Lo que determina el precio de venta es el valor del alquiler y la renta esperada por el inversionista. El metro cuadrado en alquiler en edificios de oficinas de Catalinas o Puerto Madero se sitúa actualmente entre los 30 dólares para los pisos más bajos y los 43 para los más altos. La tasa de retorno de la inversión hasta agosto del año pasado, en que se desató la crisis rusa, era del 12,5 por ciento, pero ahora es del 14,5 anual. De todo esto resultan valores de entre 3000 y 4000 dólares por metro cuadrado.

Si el 75 por ciento del mercado son operaciones de alquiler, el 25 por ciento restante lo constituyen los ocupantes, es decir, aquellos que compran el inmueble para su propio uso, no para sacar alguna renta de él ni para darlo en alquiler. Luis Donaldson, presidente de la subsidiaria local de CB Richard Ellis, estima que en esta línea del mercado "los valores están un poco por arriba del resto, debido a que, por la falta de espacio, los desarrollistas (aludiendo a los que desarrollan el proyecto) se muestran renuentes a hacer descuentos significativos sobre los precios de lista". Esto provoca un clima de precios sostenidos pero con poco volumen de operaciones.

Por otra parte, este año sólo se sumarán cerca de 24 mil metros cuadrados nuevos en construcciones para oficinas, contra una demanda histórica de alrededor de 40 mil metros cuadrados. Los negocios nuevos que puedan ir apareciendo son, en realidad, fruto de decisiones pasadas, si se tiene en cuenta que un edificio tarda entre 24 y 28 meses en construirse. De manera que lo que se está volcando al mercado se empezó a erigir en el '96 o en el '97, que fueron años de mucha incertidumbre porque se estaba saliendo del efecto Tequila.

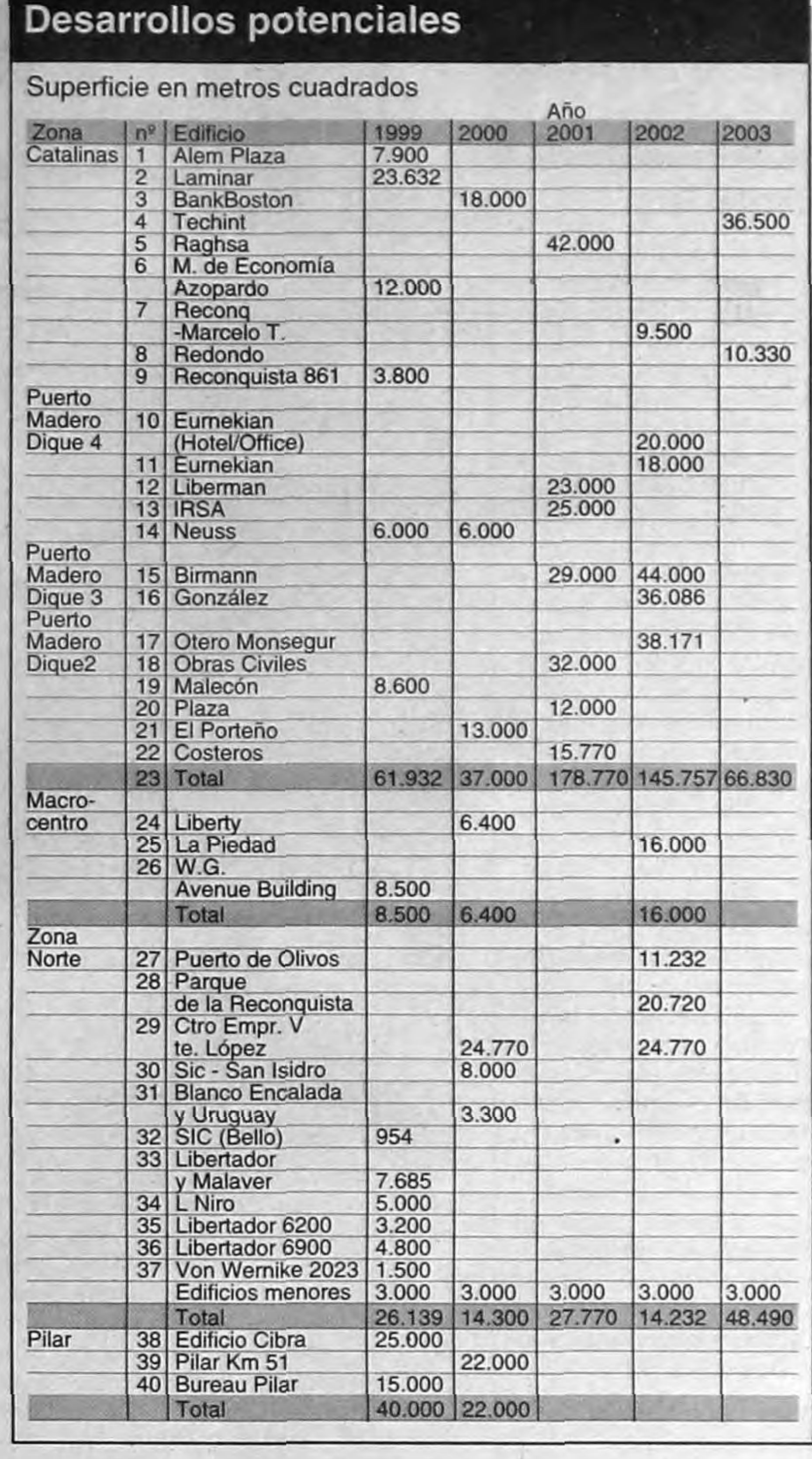
Las inversiones externas no aparecen. Los constructores o quienes desarrollan los proyectos cuentan sólo con su propio capital. El mercado, como apunta Donaldson, "no tiene una fuente de capitales madura de largo plazo". Cuando existe ese tipo de financiación, la elevada tasa de interés se devora gran parte del negocio. No más de siete constructores, librados a sus propios medios, intervienen en este rubro. Entre ellos, Obras Civiles, Carlach y Campbell, IRSA o SLI, este último del Grupo Liberman.

Desde el punto de vista de la demanda, el panorama es poco prometedor. En los últimos 30 años es muy poco lo que se ha construido en materia de edificios para oficinas. De los nueve edificios que hay en Catalinas, tres de ellos se construyeron en los últimos siete años, pero los otros seis se han levantado en los anteriores 18. Muchas empresas tienen que recurrir, entonces, a edificios que no son lo ideal en cuanto a confort o nivel de contraprestaciones.

Si el edificio es algo viejo, el alquiler será más barato, pero las expensas subirán hasta 8 o 12 dólares por metro cuadrado. En cambio, en una construcción nueva por la que se paga de alquiler entre 30 y 37 dólares, las expensas serán sólo de 3 o 4 dólares, siempre por metro cuadrado, con la ventaja de poder disponer de un espacio que brinda múltiples alternativas tecnológicas. La demanda, entonces, no sólo permanece firme, sino que se acrecienta. El problema es el escaso volumen de la oferta.

Alejandro Elías

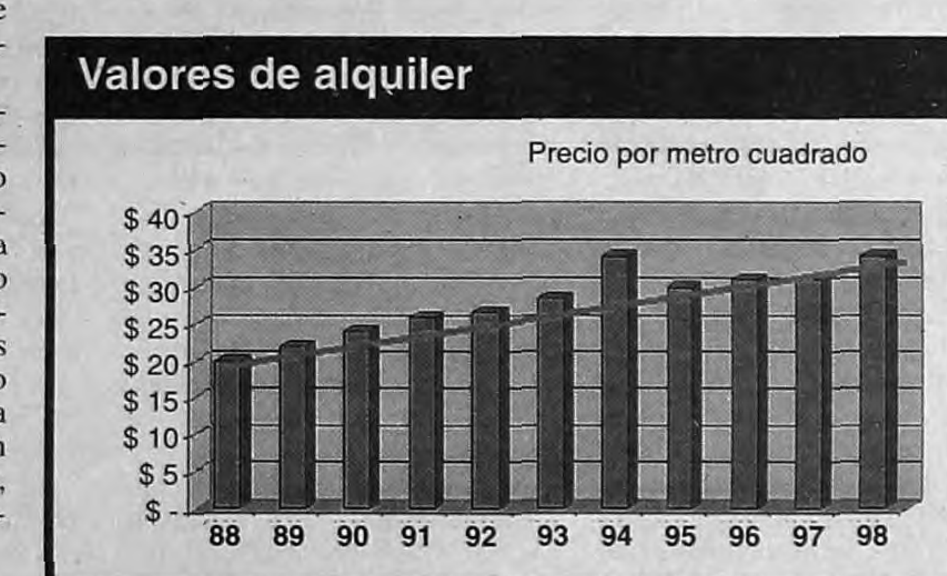

■ En los "edificios inteligentes" el precio de alquiler puede alcanzar a los 4000 dólares por metro cuadrado.



Desarrollos potenciales

Superficie en metros cuadrados

Zona	nº	Edificio	1999	2000	Año 2001	2002	2003
Catalinas	1	Alem Plaza	7.900				
	2	Laminar	23.632				
	3	BankBoston		18.000			
	4	Techint					36.500
	5	Raghsa			42.000		
	6	M. de Economía					
		Azopardo	12.000				
	7	Reconq					
		-Marcelo T.				9.500	
	8	Redondo					10.330
	9	Reconquista 861	3.800				
Puerto							
Madero	10	Eurnekian					
Dique 4		(Hotel/Office)				20.000	
	11	Eurnekian				18.000	
	12	Liberman			23.000		
	13	IRSA			25.000		
	14	Neuss	6.000	6.000			
Puerto							
Madero	15	Birmann			29.000	44.000	
Dique 3	16	González				36.086	
Puerto							
Madero	17	Otero Monsegur				38.171	
Dique2	18	Obras Civiles			32.000		
	19	Malecón	8.600				
	20	Plaza			12.000		
	21	El Porteño		13.000			
	22	Costeros			15.770		
	23	Total	61.932	37.000	178.770	145.757	66.830
Macro-							
centro	24	Liberty		6.400			
	25	La Piedad				16.000	
	26	W.G.					
		Avenue Building	8.500				
		Total	8.500	6.400		16.000	
Zona							
Norte	27	Puerto de Olivos				11.232	
	28	Parque					
		de la Reconquista				20.720	
	29	Ctro Empr. V					
		te. López		24.770		24.770	
	30	Sic - San Isidro		8.000			
	31	Blanco Encalada					
		y Uruguay		3.300			
	32	SIC (Bello)	954				
	33	Libertador					
		y Malaver	7.685				
	34	L Niro	5.000				
	35	Libertador 6200	3.200				
	36	Libertador 6900	4.800				
	37	Von Wernike 2023	1.500				
		Edificios menores	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
		Total	26.139	14.300	27.770	14.232	48.490
Pilar	38	Edificio Cibra	25.000				
	39	Pilar Km 51		22.000			
	40	Bureau Pilar	15.000				
		Total	40.000	22.000			





MENOR EDIFICACION Y CAIDA DE PRECIOS EN BARRACAS

"Bajan más las viviendas grandes"

m² Por Claudio Zlotnik

El auge de la construcción en Barracas ya se ha detenido. Se está construyendo poco –sobre todo, viviendas en dúplex– debido a que el código urbano prohíbe levantar edificios altos.

La zona más buscada en el barrio se ubica en la superficie limitada por la avenida Martín García hasta Suárez y desde Montes de Oca hasta Patricios. "La gran mayoría de la gente prefiere los departamentos de dos y tres ambientes", comentó a **m2** Jaime Joli, de la inmobiliaria Joli Abbatángelo, que ya tiene treinta años de presencia en Barracas.

Los responsables de las inmobiliarias de la zona coinciden en señalar que los precios cayeron entre 10 y 15 por ciento de un año a esta parte. "Las que más bajaron son las viviendas grandes", afirmó Joli. Incluso, los operadores admiten que, con la crisis, se intensificó el regateo entre la parte compradora y vendedora. "Por lo general, con el tira y afloja, los compradores consiguen precios hasta un 10 por ciento más barato que el valor original", apuntó por su parte Pablo Merlo, de la inmobiliaria Fradel.

Como en el resto de la ciudad, en Barracas también hay menos ventas. "Los que hablan de una caída del 15 por ciento se quedan cortos; las operaciones cayeron un 40 por ciento", confesó Joli. Y para reafirmar sus dichos relató un ejemplo propio. "En marzo del '98 concreté 15 operaciones y este mes apenas llegué a 8".

En un ranking de precios entre los distintos barrios de la Capital, Barracas figura en un tercer escalón, junto a Floresta. Por encima tiene a Palermo Chico y a Recoleta, que son de los más caros, y, un poco más cerca, a Villa Devoto, Caballito y Almagro. "Los habitantes de Barracas son muy fieles, es gente muy apegada al barrio, difícilmente se muden a otro. Lo distintivo de los últimos años fue que mucha gente del sur cruzó el Puente Pueyrredón y se instaló en el barrio, en busca de mayor seguridad", relató Merlo.

En medio de la crisis y la menor demanda, los valores de los alquileres también cedieron entre 10 y 20 por ciento. Un monoambiente puede conseguirse por 180 pesos mensuales. Y un dos ambientes, por no más de 330.

Cotizaciones por barrio

Valores en Barracas

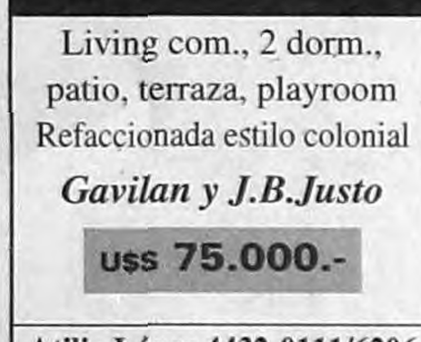
COMPRA

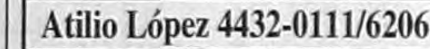
1 ambiente	$ 20 a 28.000
2 ambientes	$ 28 a 45.000
3 ambientes	$ 45 a 80.000
m2	$ 750 a 1.000

Alquiler

1 ambiente	$ 180 a 250
2 ambientes	$ 300 a 330
3 ambientes	$ 350 a 450

Fuente: Inmobiliarias Fradel y Joli Abbatángelo.







Alejandro Elias



■ En los "edificios inteligentes" el precio de alquiler puede alcanzar a los 4000 dólares por metro cuadrado.

RUCCIONES NUEVAS Y DEMANDA SOSTENIDA

sez de oficinas

piados niveles de contraprestación, pero presentan un grado de amortización u obsolescencia que los pone en un escalón más bajo. El tipo C es aquel que no posee cochera o aire acondicionado central, además de estar ubicado en áreas consideradas de escaso interés para la demanda.

Lo que determina el precio de venta es el valor del alquiler y la renta esperada por el inversionista. El metro cuadrado en alquiler en edificios de oficinas de Catalinas o Puerto Madero se sitúa actualmente entre los 30 dólares para los pisos más bajos y los 43 para los más altos. La tasa de retorno de la inversión hasta agosto del año pasado, en que se desató la crisis rusa, era del 12,5 por ciento, pero ahora es del 14,5 anual. De todo esto resultan valores de entre 3000 y 4000 dólares por metro cuadrado.

Si el 75 por ciento del mercado son operaciones de alquiler, el 25 por ciento restante lo constituyen los ocupantes, es decir, aquellos que compran el inmueble para su propio uso, no para sacar alguna renta de él ni para darlo en alquiler. Luis Donaldson, presidente de la subsidiaria local de CB Richard Ellis, estima que en esta línea del mercado "los valores están un poco por arriba del resto, debido a que, por la falta de espacio, los desarrollistas (aludiendo a los que desarrollan el proyecto) se muestran renuentes a hacer descuentos significativos sobre los precios de lista". Esto provoca un clima de precios sostenidos pero con poco volumen de operaciones.

Por otra parte, este año sólo se sumarán cerca de 24 mil metros cuadrados nuevos en construcciones para oficinas, contra una demanda histórica de alrededor de 40 mil metros cuadrados. Los negocios nuevos que puedan ir apareciendo son, en realidad, fruto de decisiones pasadas, si se tiene en cuenta que un edificio tarda entre 24 y 28 meses en construirse. De manera que lo que se está volcando al mercado se empezó a erigir en el '96 o en el '97, que fueron años de mucha incertidumbre porque se estaba saliendo del efecto Tequila.

Las inversiones externas no aparecen. Los constructores o quienes desarrollan los proyectos cuentan sólo con su propio capital. El mercado, como apunta Donaldson, "no tiene una fuente de capitales madura de largo plazo". Cuando existe ese tipo de financiación, la elevada tasa de interés se devora gran parte del negocio. No más de siete constructores, librados a sus propios medios, intervienen en este rubro. Entre ellos, Obras Civiles, Carlach y Campbell, IRSA o SLI, este último del Grupo Liberman.

Desde el punto de vista de la demanda, el panorama es poco prometedor. En los últimos 30 años es muy poco lo que se ha construido en materia de edificios para oficinas. De los nueve edificios que hay en Catalinas, tres de ellos se construyeron en los últimos siete años, pero los otros seis se han levantado en los anteriores 18. Muchas empresas tienen que recurrir, entonces, a edificios que no son lo ideal en cuanto a confort o nivel de contraprestaciones.

Si el edificio es algo viejo, el alquiler será más barato, pero las expensas subirán hasta 8 o 12 dólares por metro cuadrado. En cambio, en una construcción nueva por la que se paga de alquiler entre 30 y 37 dólares, las expensas serán sólo de 3 o 4 dólares, siempre por metro cuadrado, con la ventaja de poder disponer de un espacio que brinda múltiples alternativas tecnológicas. La demanda, entonces, no sólo permanece firme, sino que se acrecienta. El problema es el escaso volumen de la oferta.

Desarrollos potenciales

Superficie en metros cuadrados

Zona	nº	Edificio	1999	2000	Año 2001	2002	2003
Catalinas	1	Alem Plaza	7.900				
	2	Laminar	23.632				
	3	BankBoston		18.000			
	4	Techint					36.500
	5	Raghsa			42.000		
	6	M. de Economía					
		Azopardo	12.000				
	7	Reconq					
		-Marcelo T.				9.500	
	8	Redondo					10.330
	9	Reconquista 861	3.800				
Puerto							
Madero	10	Eurnekian					
Dique 4		(Hotel/Office)				20.000	
	11	Eurnekian				18.000	
	12	Liberman			23.000		
	13	IRSA			25.000		
	14	Neuss	6.000	6.000			
Puerto							
Madero	15	Birmann			29.000	44.000	
Dique 3	16	González				36.086	
Puerto							
Madero	17	Otero Monsegur				38.171	
Dique2	18	Obras Civiles			32.000		
	19	Malecón	8.600				
	20	Plaza			12.000		
	21	El Porteño		13.000			
	22	Costeros			15.770		
	23	Total	61.932	37.000	178.770	145.757	66.830
Macro-							
centro	24	Liberty		6.400			
	25	La Piedad				16.000	
	26	W.G.					
		Avenue Building	8.500				
		Total	8.500	6.400		16.000	
Zona							
Norte	27	Puerto de Olivos				11.232	
	28	Parque					
		de la Reconquista				20.720	
	29	Ctro Empr. V					
		te. López		24.770		24.770	
	30	Sic - San Isidro		8.000			
	31	Blanco Encalada					
		y Uruguay		3.300			
	32	SIC (Bello)	954				
	33	Libertador					
		y Malaver	7.685				
	34	L Niro	5.000				
	35	Libertador 6200	3.200				
	36	Libertador 6900	4.800				
	37	Von Wernike 2023	1.500				
		Edificios menores	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
		Total	26.139	14.300	27.770	14.232	48.490
Pilar	38	Edificio Cibra	25.000				
	39	Pilar Km 51		22.000			
	40	Bureau Pilar	15.000				
		Total	40.000	22.000			

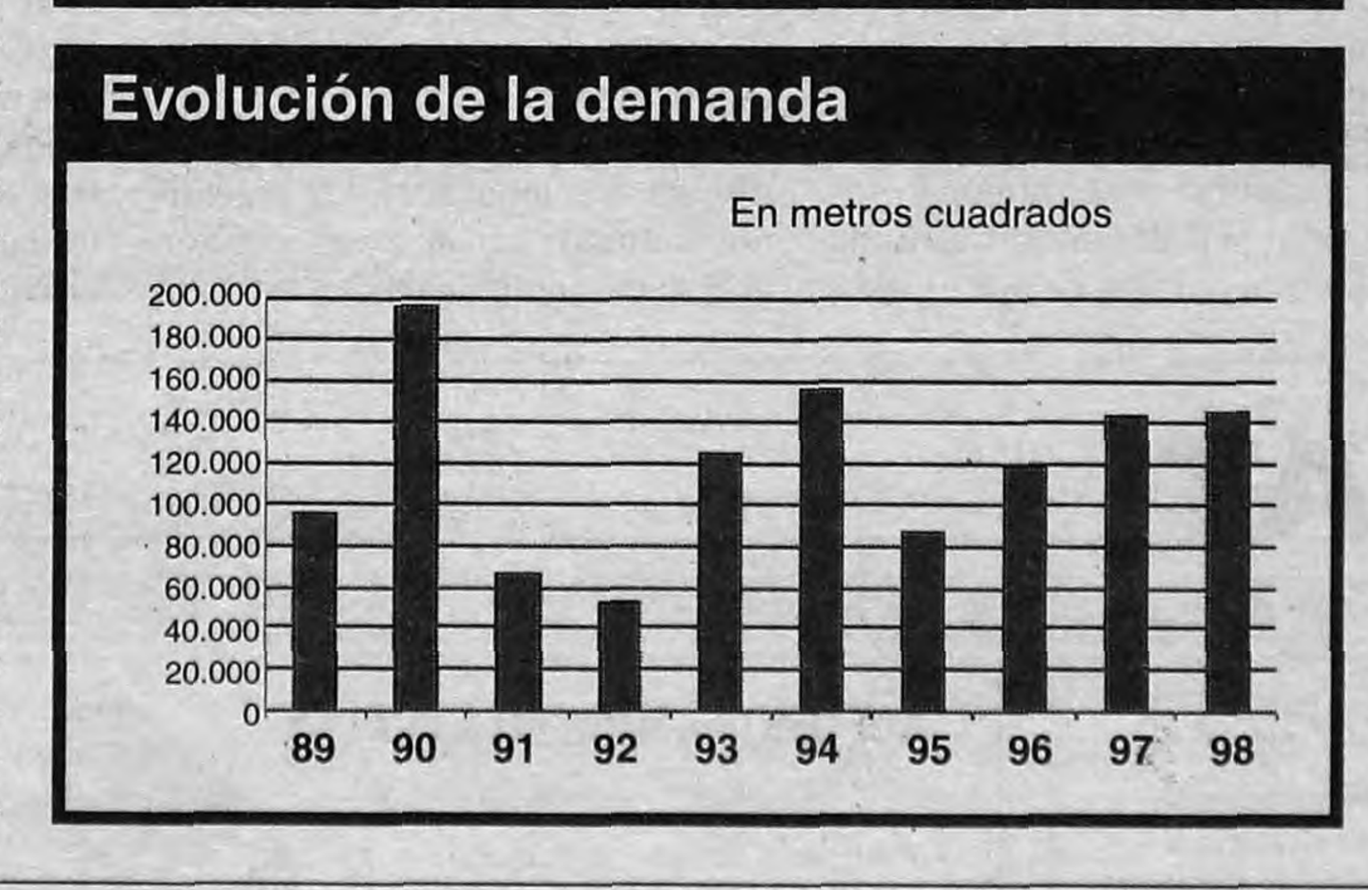
Valores de alquiler

Precio por metro cuadrado

$ 40 · $ 35 · $ 30 · $ 25 · $ 20 · $ 15 · $ 10 · $ 5 · $ -

88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98

Evolución de la demanda



CAL Y ARENA

Albañiles

Pese a la virtual parálisis del sector –al mes de febrero, el nivel de actividad llevaba cuatro meses consecutivos de caída–, el personal ocupado no registraba hasta fines de 1998 las consecuencias. De acuerdo con los indicadores de coyuntura elaborados por el Indec, en el cuarto trimestre del año pasado todavía se registraba una tendencia levemente ascendente en la cantidad de personal ocupado en la construcción. Con un plantel total de 271.555 empleados, la estimación de empleo sectorial del último cuarto del año observaba un crecimiento del 0,9 por ciento respecto del período trimestral inmediato anterior y un aumento del 5,6 por ciento en relación con igual período de 1997. Con cierto retraso respecto del nivel de actividad, sin embargo, los planteles se van ajustando. Durante los cuatro trimestres de 1997, la tasa anual de crecimiento del personal ocupado se ubicó entre el 18 y el 26 por ciento, para entrar en una marcada desaceleración desde principios de 1998. Con todo, el plantel de ocupados formales en la construcción –la estadística está elaborada en base a datos del sistema integrados de Jubilaciones y Pensiones– alcanzó en el último trimestre de 1998 su punto más alto en la serie que arranca a principios de 1995.

Personal ocupado de la construcción

Período	Promedio Trimestral	Variación porcentual Trimestre	Variación porcentual Año
1995			
1º	223.704	–	–
2º	205.889	-8,0	–
3º	192.452	-6,5	–
4º	187.983	-2,3	–
1996			
1º	185.955	-1,1	-16,9
2º	189.540	1,9	-7,9
3º	203.539	7,4	5,8
4º	217.865	7,0	15,9
1997			
1º	234.542	7,7	26,1
2º	238.742	1,8	26,0
3º	248.826	4,2	22,2
4º	257.067	3,3	18,0
1998			
1º	262.438	2,1	11,9
2º	263.276	0,3	10,3
3º	269.151	2,2	8,2
4º	271.555	0,9	5,6

Fuente: Indec, en base a datos del SIJP.

EL ABANDONO DEL ROL SOCIAL DEL PROFESIONAL

Arquitectos moldeados por el mercado



Un análisis sobre el cambio del rol de la actividad desde los 60 a la actualidad. Del sueño de lo colectivo al individualismo.

m2 Por Guillermo Guerin*

Las tendencias, expectativas y desafíos que se tienen en una disciplina de corte netamente social como la arquitectura nunca están escindidas de las del conjunto de la sociedad que las contiene.

Poner en tela de juicio el rol social de los arquitectos en la universidad de los 60 era lo más parecido a cometer un pecado capital. Así fue que las camadas de profesionales que le dieron identidad a la arquitectura de aquellos años estuvieron teñidas por aquellos pensamientos hegemónicos.

Se soñaba con lo colectivo, se pretendía dar respuesta a lo masivo, se creía en una Argentina integrada, por lo tanto se construía en la misma sintonía. La nueva estética daba cuenta del racionalismo moderno y las barriadas del conurbano empezaron a ver crecer frente a sus casitas con jardín y fondo, tiras uniformes que dibujaban un horizonte pretendidamente colectivo y solidario.

No es interés de esta nota abrir polémica sobre el resultado objetivo de aquellas experiencias, sí destacar el marco dominante y la fuerte identidad de un momento histórico. Los arquitectos asumían el desafío de darle forma a los espacios públicos y privados que las tendencias políticas e ideológicas generales les parecían indicar.

La Argentina que continuó a esos años todos la padecimos. La última década estuvo signada por el individualismo, la parálisis y el retroceso. Por lo tanto, la disciplina no escapó al contexto y se puso a tono. Las universidades dejaron de pensar los espacios del país digno y los arquitectos de interactuar con sociólogos y trabajadores sociales. Ahora la interacción tenía que ser con operadores financieros y del mercado inmobiliario, de modo de entrar en el espejismo de la Argentina estable y previsible de los 90.

El rol, entonces, fue juntar inversores y detectar terrenos estratégicamente ubicados en los centros urbanos para las torres de la nueva burguesía emergente. Salir a la pesca del desguace de un área metropolitana agredida por el trazado inescrupuloso de las autopistas, pensadas exclusivamente para los beneficiarios de un modelo de exclusión y con el objeto de ofrecer a este mercado barrios privados, cerrados y seguros.

No es un problema de la disciplina, remarco que son las tendencias generales las que gobiernan y fueron éstos los márgenes laborales que quedaron en el país del sálvese quien pueda.

Pero así como se construye un discurso racional para los argentinos sumidos en la desesperación que se paran amenazantes frente a un hipermercado, debiéramos decir entonces que los pensamientos y las conductas hegemónicas de una sociedad no las decreta nadie. Es el resultado de una infinidad de variables en las que también juegan los individuos, más aún si se trata de profesionales e intelectuales.

En la provincia de Buenos Aires tenemos, entre otros gravísimos problemas sociales, un déficit habitacional de 1.200.000 viviendas, carencias básicas de infraestructura y una creciente deformación del concepto más elemental del espacio público.

Duhalde acuñó una frase que define su estatura política, cuando dijo que el mercado era para los ricos y el Estado para los pobres. En la temática que nos referimos, esto implica que la solución que ofrece a estas carencias es viviendas precarias y subsidiadas para unos y tasas de interés sólo atendibles por los sectores medios-altos.

El aislamiento del menemismo y el rechazo social a sus concepciones más conservadoras dan la pauta de que estamos frente a un cambio de rumbo de la sociedad. Nosotros nos manejamos con la convicción de que para pensar en una gestión distinta es indispensable contar con actores sociales no tenidos en cuenta por una concepción clientelar y elitista. Porque es cierto que la privatización de la política generó la primera de las deformaciones, entonces no se trata de delegar las responsabilidades: se trata de reubicarlas y de empezar a construir un camino diferente.

Las tareas políticas y sociales que sostengan una gestión inclusiva exceden las capacidades operativas de un gobierno. Seguramente comienzan en la voluntad política del mismo de atacar los problemas desde su raíz y de incluir en el diseño estratégico a los sectores involucrados en las problemáticas.

Es obvio que hay que repensar los mecanismos de accesibilidad crediticia y reconvertir el Estado para hacerlo eficiente en las tareas propuestas, pero con eso no alcanza.

Hay que organizar a cientos de miles de usuarios potenciales, hay que repensar en nuevos criterios de democratización de los espacios públicos y hay que ponerle freno a la voracidad y autoritarismo del mercado inmobiliario. Para todo esto, hace falta mucha gente, mucho consenso y, fundamentalmente, la determinación de los actores sociales postergados.

En esta nueva tendencia que se intenta construir es que hay que pensar el nuevo desafío de la disciplina, no sé si es volver a las fuentes, pero sí salir del espejismo.

** Asesor en Políticas Sociales (Frepaso) de la Presidencia de Honorable Cámara de Diputados de la provincia de Buenos Aires.*